



Rapport d'étude

Cadre : Création d'une boîte à outils de financement participatif à destination des porteurs de projets du territoire

Etude et Analyse des besoins de porteurs de projets - Etat des lieux des financements et aides mobilisables par les porteurs de projets du territoire - PETR Pays de la Vallée de Montluçon et du Cher

Rappel du contexte de l'étude :

Dans le cadre du programme LEADER de développement des territoires ruraux, le Pays accompagne des porteurs de projets afin de guider et apporter un appui technique dans la construction de leur projet et l'élaboration de leur dossier de demande d'aide.

Lors du Conseil Syndical du 30 novembre 2016, le PETR s'est prononcé en faveur de la mise en place d'une boîte à outils de financement participatif. En effet, le financement participatif est un nouveau mode de financement qui permet à tous les acteurs économiques de collecter des fonds auprès de particuliers via une plateforme internet.

Il semble nécessaire de réaliser une étude de besoins des acteurs économiques locaux et d'analyser l'offre existante de financements correspondant à ces besoins afin de mieux cerner quels types d'actions pourraient être mises en place sur le territoire du Pays de la Vallée de Montluçon et du Cher. Il s'agit notamment d'identifier ce qui freine le développement des projets ou leur mise en place, les points de blocage et les raisons économiques, mais aussi de méconnaissance éventuelle des dispositifs ou encore de critères inadaptés.

Afin de pouvoir définir une ou des action(s) pertinente(s), il est également nécessaire de recenser les modes de financements participatifs existants afin de déterminer une ou des solution(s) adaptée(s) car il existe de nombreuses plateformes de financement participatif s'attachant à différentes thématiques ou dont les champs d'actions géographiques diffèrent.

Avec les résultats de l'analyse de besoins et l'état des lieux, une ou plusieurs propositions argumentées seront faites pour la mise en place d'un dispositif de soutien aux porteurs de projets locaux, en s'appuyant sur le financement participatif et l'épargne de proximité.

Objectifs de l'étude

L'étude sur les besoins des porteurs de projets et l'état des lieux des financements existants sur le territoire vise 3 principaux objectifs :

- Etat des lieux de l'offre existante d'aides aux porteurs de projets :
Un état des lieux des aides en direction des porteurs de projets permet de connaître les offres de financements et d'accompagnement. Il est aussi important de recueillir les informations relatives aux modalités des aides (bénéficiaire, montant, éligibilité, etc) afin de clarifier quel type d'aides manquent sur le territoire.
- Analyse des besoins de porteurs de projets et des difficultés rencontrées :
Les secteurs d'activités et les natures des projets sont des éléments clés afin de mieux cerner les besoins des porteurs de projets. Il est aussi important de bien déterminer les freins et les difficultés rencontrées pour la réalisation des projets.
- Elaboration de propositions répondant aux enjeux identifiés dans l'état des lieux et l'analyse des besoins :
Afin d'élaborer une ou plusieurs possibilités de partenariat de financement participatif adaptées au Pays, un recensement des plateformes existantes permettra de comparer les différentes modalités et d'analyser la ou les solutions les plus pertinentes pour le territoire.

Méthodologie de l'étude

- Une série d'entretiens avec des structures accompagnants et/ou gestion de financement pour les porteurs de projets (collectivités locales, financeurs solidaires, etc.)
- Un recensement des plateformes de financement participatif

Les structures rencontrées donnant lieu à compte-rendu joints en annexe :

- **Auvergne Active**
Mr LIANZON - Chargé de mission Entreprises Solidaire
Mme JACQUET - Chargée du Dispositif Local d'Accompagnement de l'Allier
- **Mission Accueil Allier**
Mme VENTURINI-LENOIR - Directrice de la Mission Accueil Allier
Mr SABLERY - Accompagnement de porteurs de projets
- **Communauté de Communes du Val de Cher**
Mme Marie PONSSARD - Directrice de la Communauté de Communes du Val de Cher
Monsieur Vincent BECERRA - Chargé de mission développement
- **Communauté de Communes de Commentry Néris-les-Bains**
Mr MICHARD - Directeur de la Communauté de Commune de Commentry Néris-les-Bains
- **Collective Locale d'Ebullition**
Mr MONCE
- **La Chambre de Métiers et de l'Artisanat de l'Allier**
Mr PASCAL - Secrétaire Général
- **SOSAC**
Mme BLANCHET - Directrice du SOSAC
- **Les SCOP**
Mr COURBON - Conseiller des Scop Auvergne
- **La CIGALES Célestine de Vichy**
Mr CHANAUD - Gérant de la CIGALES Célestine de Vichy
- **Chambre de Commerce et d'Industrie de Montluçon-Gannat** (impossibilité d'un RV dans la période concernée)
- **L'ARDTA**
Mr TALAMY - Délégué à la création d'entreprise
Mme STOLTZ - Chargée de mission Appui aux territoires Allier et Puy-de-Dôme
- **Montluçon Communauté**
Mr BENECH - Directeur financier
Mme ROGER - Directrice du Développement Economique

Rappel des formes et modes de financement participatif :

Le financement participatif permet de collecter des fonds auprès de particuliers via une plateforme internet. Afin de présenter le projet sur une plateforme, il y a une sélection ou accompagnement par plateforme. En général les plateformes fonctionnent selon un système de « tout ou rien » c'est-à-dire que le porteur de projet doit atteindre ou dépasser 100% de l'objectif de financement initialement fixé et, si cet objectif n'est pas atteint, les contributeurs seront intégralement remboursés sans frais.

Le soutien financier peut prendre différentes formes :

- **Don (crowdfunding) avec ou sans contrepartie**
 - **Sans contrepartie**

Les donateurs choisissent (librement ou parmi une liste de montants proposés) le montant de leur don afin de contribuer à la réalisation d'un projet.
 - **Avec contrepartie (Prévente/précommande)**

Le porteur de projet fixe une ou des contreparties selon le montant des dons reçus. Cela peut prendre la forme d'une prévente ou précommande d'un produit ou service.

 - Il n'y a pas de montant maximum fixé pour une collecte de dons
 - En France, cette forme s'adapte bien au secteur artistique notamment avec le système de prévente.
 - Les taux de commission (variables d'une plateforme à une autre) s'élèvent en moyenne à 8 % du montant total des fonds collectés.
- **Prêt**
 - **Sans intérêt (prêt solidaire)**

Permet de financer de modestes projets entrepreneuriaux de proximité, et généralement entre 100 et 10 000 euros par projet.
 - **Avec intérêt (crowdlending)**

Permettre de financer des projets d'entreprise dans la limite de 2,5 millions d'euros par période de 12 mois.

 - Montant maximum de prêt solidaire : 5 000€ / par investisseur et par projet
 - Montant maximum de prêt rémunéré : 2 000€ / par investisseur et par projet
 - La durée du prêt ne peut excéder 7 ans
 - Parmi les trois formes de soutien, le prêt est le plus utilisé en volume.
- **Investissement**
 - **En capital (crowdequity)**

Permet aux investisseurs une prise de participation en actions d'une entreprise (les investisseurs deviennent actionnaires).
 - **En obligations**

Les investisseurs deviennent obligataires. Le taux d'intérêt est fixé au moment de l'investissement. Par contre, l'obligation ne donne pas accès à des parts du capital.
 - **En royalties**

Appelé aussi « Partages de recettes », permet aux entreprises de partager les futurs profits avec le public en contrepartie. L'investisseur acquiert des droits de nature financière. Sur le marché français, il y a seulement deux plateformes qui proposent ce modèle : « We do good » et « My Pharma Compagny »

- ❖ On constate une croissance des fonds collectés de manière globale (tous types de financement confondus).
Ex) Montant des fonds collectés
2014 : 152 000 000 €
2015 : 296 800 000 €

Modèles de partenariats entre acteurs locaux et plateformes de Crowdfunding

Forme de partenariats (prescription active, avec la plateforme etc...)

- **La prescription active**

Partenariat entre acteur(s) et plateforme(s) afin que les projets du territoire apparaissent sur la ou les plateformes partenaires. La collectivité devient un « mentor » afin de soutenir (principalement en communication) des projets locaux et éventuellement conseiller le porteur de projet sur les modalités de collecte les plus adaptées à son projet. Un mentor a une page de présentation et tous les projets soutenus sont accessibles sur la même page. Ce système permet d'introduire une notion de territorialité en offrant un accès simplifié et donc une visibilité accrue aux projets locaux. Il est aussi important de faire apparaître clairement le soutien de la collectivité (logo de la collectivité...) sur la page d'un projet local car il s'agit, pour les donateurs/investisseurs, d'une garantie de fiabilité.

(Exemple de collectivité : Le PNR du Pilat)

- **La prescription avec plateforme**

Partenariat de prescription entre des acteurs territoriaux et un ou plusieurs acteurs via une plateforme territoriale sur laquelle les projets apparaissent à la fois sur la plateforme de Crowdfunding réalisant la collecte pour le projet accompagné mais aussi sur la plateforme dédiée uniquement aux projets des acteurs territoriaux du partenariat.

La collectivité assure non seulement le rôle de « mentor » (comme dans le cas de la Prescription active) mais aussi la création d'un site internet en propre (ou d'une page) afin de regrouper et présenter tous les projets du territoire avec des liens redirigeant vers les plateformes de financement concernées.

- **La plateforme en propre**

Création d'une plateforme en propre pour le financement participatif des projets locaux.

La mise en place d'une plateforme génère un coût plus élevé. De plus, une plateforme exclusive à la collectivité capterait moins de projets que les plateformes nationales déjà existantes. De ce fait, elle bénéficierait d'un flux et d'une visibilité moindre, ce au détriment des projets présentés.

- **La convention d'affaires**

Organisation d'un événement à destination des entreprises et porteurs de projets locaux et invitation des plateformes à les rencontrer et témoigner.

Conclusions :

Les porteurs de projets locaux (TPE - Structures associatives) du territoire du PETR à la recherche de financements ou d'un accompagnement ont des difficultés notamment liées à la levée de fond. Les financements existants sur le territoire sont principalement des prêts ou avances remboursables (prêt d'honneur) afin de donner un coup de pouce aux porteurs de projets pour leurs recherches de financement notamment pour obtenir un prêt bancaire. De plus, il a été constaté une abondance de garanties bancaires proposées par des structures d'accompagnement (à destination des associations / demandeurs d'emploi /jeunes de moins de 26 ans / séniors de plus de 50 ans / femmes, etc...). Malgré l'abondance et la variété des offres de prêts et des garanties bancaires pour les porteurs de projets, l'accès aux subventions publiques reste difficile en raison des critères d'éligibilité qui sont souvent dédiés aux projets innovants ou aux commerces et à l'artisanat, privant ainsi certains secteurs d'activités de possibilité de financement.

Partant de ce constat, parmi les différentes formes de financement participatif, le don semble le plus adapté pour ces porteurs de projets. La collecte de fond par financement participatif (sous forme de dons) permet aux porteurs de projets non seulement de lever leur fonds propres mais aussi d'avoir un effet levier afin de débloquent un prêt bancaire. Ainsi, le financement participatif sous forme de dons peut compléter les besoins de financement des porteurs de projets.

Il est à noter que le développement de partenariat avec des plateformes de prêt ou investissement et/ou du produit bancaire siglé « PETR » pourraient être à étudier dans un deuxième temps avec le retour d'expérience du financement participatif de don. Il semble donc pertinent d'envisager la construction de la boîte à outils de financement participatif de manière progressive et en fonctionnant par étapes.

Il convient à présent de consulter les plateformes de don existantes et de comparer leurs modalités de fonctionnement afin de cibler le (ou les) partenariat(s) pertinent(s).

A priori, recourir à une plateforme de collecte de dons ne génère pas la rémunération d'une prestation ; la plateforme choisie se rémunérant alors sur le don collecté par prélèvement d'un % en moyenne de 8 %.